

Besitzer Dieter Schwarz stand vor einem halben Jahr vor der Geschäftsaufgabe, dann änderte er sein Konzept

Rindfleisch pur als Erfolgsrezept

Von André Lerch

Vielleicht sind es solche kleinen Erfolgsgeschichten wie die von Dieter Schwarz, die Hoffnungen machen in der Corona-Krise. Diese erzählt von einem Fleischverkäufer, der vor einem halben Jahr mit seiner Ware gerade in sein neues Geschäft an der Marktstraße einzog, als die Gastronomie und Restaurants schließen mussten und ihm damit seine Geschäftsgrundlage unter den Füßen wegbrach. 1,7 Tonnen Rindfleisch hatte er gerade eingekauft und in seine Kühltruhen eingelagert, doch Abnehmer hatte er plötzlich keine mehr. „Ich dachte mir: Das war's. Die Miete, das Fleisch. Die Ware steht jetzt da und geht kaputt.“

Doch es kam alles anders, auch weil Schwarz in seinem Fleischgeschäft „Schwarz-Handel“ am Kaiser-Wilhelm-Museum sein Konzept änderte. Statt exklusiv auf das Gewerbe zu setzen, verkaufte er seine Ware nun an Jedermann. Das habe ihn wirtschaftlich gerettet, so erzählt er heute im August: „Der Endverbraucher hat mich aus dem Mist gezogen.“ Der Düsseldorf, der seit Anfang Juni in Krefeld lebt, verspürt daher Dankbarkeit, die er an seine Kunden zurückgeben will.

Corona – das ist für viele Gastronomen immer noch eine Umsatz-Bremse, ein Unheil für die Wirtschaft, ein Faktor, der die Kundschaft abhält und Existenzen bedroht. Dieter Schwarz sagt über sein Modell:

„Ich muss überleben. Die Leute draußen müssen überleben. Ich passe mich den Gegebenheiten an, auch was den Preis angeht.“ In seinem Geschäft an der Marktstraße steht der 57-Jährige nun an der Kasse und lernt seine Rindfleisch-Liebhaber besser kennen: „Viele Leute sagen mir: Das hat in Krefeld gefehlt.“ Eine Marktlücke zu erwischen, ist die große Kunst.

„Der Endverbraucher hat mich aus dem Mist gezogen.“

Dieter Schwarz
Er musste sein Verkaufskonzept in der Corona-Krise schnell ändern und anpassen.

Schwarz spricht von einem „steten Zuwachs“ an Kunden: „Das Geschäft hat sich recht gut entwickelt. Es wird gut angenommen.“ Der Mensch, so hat er festgestellt, besinne sich in der Krise wieder mehr auf sich, bleibe lieber zu Hause. „Das ist nicht schön für die Gastronomie. Die Branche hat noch zu leiden“, sagt er. Gastronomen kaufen bei ihm in kleineren Mengen als früher ein. Man wisse ja nie, was in einer Woche passiert. „Die Unwägbarkeiten machen den ganzen Markt nervös.“

Sein Rindfleisch bezog Schwarz vom Großproduzenten McKeen aus Polen. „Es gibt keinen Zwischenhandel. Das Fleisch wird zerlegt, eingepackt und kommt sofort zu mir.“ Nur wenige Tage vergehen somit bis zum Verkauf an den

Zum Geschäft

Besitzer Dieter Schwarz, 57, wurde in Duisburg geboren, wuchs aber in Düsseldorf auf und machte dort erste Erfahrungen in der Gastronomie und im Lebensmittel-Export. Seit Anfang Juni lebt er in Krefeld.

Fleisch Das Rindfleisch bezieht Schwarz vom polnischen Hersteller McKeen, der eine artgerechte Tierhaltung und Zucht ohne Wachstumshormone verspricht. Die Ware komme ohne Zwischenhandel direkt an den Standort Krefeld.

Zeiten Das Geschäft an der Marktstraße 64 hat wochentags von 10 bis 18 Uhr geöffnet, am Samstag von 10 bis 14 Uhr.

Verbraucher. Jeder Kunde darf sich sein Stück in der Kühltruhe aussuchen, ob frisch, vorgeeignet oder ausgereift. Auch Zunge, Herz oder Nierenzopf, alles ist zu haben. Schwarz spricht von „Premium-Qualität“ seines Rindfleisches: „Die Tiere werden nicht gemästet, sondern sind natürlich gewachsen und gefüttert worden. Dann ergibt sich ein aromatischer Geschmack.“ Ob 500 Gramm oder 500 Kilogramm – Schwarz bietet alles an, für die ältere Da-



Dieter Schwarz ist Inhaber des Geschäfts Schwarzhandel an der Marktstraße/Ecke Westwall.

Foto: Dirk Jochmann

me am Markt als auch für große Abnehmer: „Ich will alles abbekken.“ Zum Schlichter McKeen knüpfte Schwarz über Freunde Kontakte. So ergab sich für den Düsseldorf die Möglichkeit eines neuen Geschäfts. „Da habe ich die Chance am Schopfe gefeilt.“ Vormalsexportier-

er Dieter Schwarz Lebensmittel, führte davor das eine oder andere Restaurant in Düsseldorf. Aus der Gastronomie hat er sich verabschiedet.

Heute ist er selbst Verkäufer, beschäftigt einen Mitarbeiter, im September soll ein zweiter folgen. Der potentielle Kunde,

der lieber zu Hause bleibt, soll ihm nicht verloren gehen. Ein Lieferdienst ist Teil der Überlegung. Vor Grillfesten reiche ein Anruf, dann kommt das Fleisch ins Haus. „Ich will wachsen“, sagt Schwarz.

16 Stunden dauert ein Arbeitstag für ihn. Er lebt allei-

ne, hat eine Menge zu tun. Um 5 Uhr morgens steht er im Laden, um 19 Uhr macht er die Rechnung. „Es ist eine harte Zeit, aber von nix kommt nix“, sagt er. Und die Zukunft? „Man muss ein bis zwei Jahre bestehen“, findet Schwarz. Dann könne man weitersehen.